

销售团队建设、考核与管理

授课时间：2天

授课对象：企业营销负责人、营销总监、营销经理

授课方式：互动式教学、多元学习、情境分析、分组讨论、

案例研究、工作实务运用

课程目标：

- 1.了解销售主管的角色和职责。
- 2.学习如何优化销售队伍的工作效率
- 3.建立销售管理机制，提升销售业绩。
- 4.如何让销售明白什么情况下可以多拿钱？
- 5.如何使激励不仅控制结果，还能控制过程？
- 6.如何坚持正确的价值导向，杜绝讨价还价？
- 7.如何建立科学的销售绩效考核系统？
- 8.建立成功的销售队伍和部门

课程大纲：

第一单元、我是谁？我该怎么做？我如何做更有效？---销售主管的定位与

角色：

案例：企业运营现实与营销管理的困惑

- 1.“销售骨干”转换成销售经理的角色转换之心态转换
- 2.销售管理者管什么——管人理事
- 3.销售管理者的八大职责
- 4.销售管理 5 要素

案例：这样的干部如何管？

第二单元、业绩才是硬道理---销售团队建设与管理

案例：销售队伍规模大，业绩就高吗？

- 1.如何瓜分销售王国？——销售组织规划与设计
- 2.如何构建销售部组织框架？——明确各级人员的位置和隶属关系
- 3.如何构建个人职务规范？——任职资格·岗位职责·任职考评

案例： 业绩改进计划 PIP

利用关键指标设置控制提升业绩；

以专业化营销指引销售方向（STP）

提炼出高效的销售套路及技巧，提高团队作战能力

第三单元、销售团队的辅导与教练——成为一个超级教练——选对人，做

对事！

案例：前有标兵，后有追兵

1. 发展才是硬道理--成功的团队留住成功的人
2. 筛选、测试、面试、选择具体操作
3. 范本：职务说明、任职考评
4. 流程化运转—让大家行动起来--建立互助与检查机制

言传身教--示范为主

协同拜访--实地观察

共同分享--复制成功

案例：世界 500 强企业培训宝典

第四单元、管要管得有理有效----建立销售支持与管理机制即时跟进与支持

1.销售政策的作用——首先是引导，其次才是监控

2.“红萝卜”的功效——销售政策引导人们努力

3.销售流程管理的典型三大问题

4.销售制度监控要点

5.销售流程有效控制和管理

6.销售内控和审计体系

7.销售支持体系的建立

案例：编织你的蜘蛛网---实施业务跟进及支持体系的操作及方法

第五单元、销售团队的强心针---激励技巧——钱不是万能的

1.建立营销员正确的工作价值观

2.为了共同的目标而努力

3.如何将公司目标分解到个人？让员工自愿接受高目标？

4.标如何管控，跟踪？

案例：销售周期长，团队协作要求高的销售模式如何进行目标分解与管控？

5.在目标执行过程当中管理者的角色与任务？

6.两手都要抓、两手都要硬--有效命令与奖罚艺术

案例：奖励是最主要的手段——预先明确化——把最后一口饭留给“前线”

7.创造协作的环境——为什么会产生“多做多错，少做少错，不做不错？”

的思想

案例：如何从分配制度上保证“胜则举杯相庆，危则拼死相救！”

8.除了钱，我还能在这里得到什么？——多说“跟”我上，少说“给”我上

案例：“传”、“帮”、“带”的开展

9.让人们自我督促——批评技巧

案例：什么时候员工会有冤气？怨气？赌气？泄气？

如何批评才能让员工心服口服

10.没有规矩，不成方圆——销售团队的高压线

11.营造理性的氛围----家里最好

案例：销售团队办公室——我们的看板文化

12.使每个人都有好心态——工作快乐化

案例：自我激励与挑战激励

第六单元、销售团队的强心针---“没有钱是万万不能的”——销售绩效管理

和评估

案例：营销总监的困惑？

1.绩效管理三大方面和流程

2.有效的绩效考评系统的流程和标准

3.定量销售指标

4.如何确定关键业绩指标（KPI）？

5.如何确定关键过程指标？

6.如何有效的控制过程与结果？

7.销售活动管理报表

8.经营管理分析会议

案例：经过各种形式的沟通激励

第七单元、刺激销售业绩增长---销售绩效考核

1.营销人员的薪酬制度介绍

2.销售人员薪酬制度的建立

3.制度确立 5 大原则：一视同仁，无歧视、激励性、灵活性、稳定性、控

制性

4.销售人员薪酬水平确立

5.销售绩效考核

案例：知名公司销售模式、政策

课程总结与反馈

